هندسة التحفيز في الحياة الأس ـة

اعداد وتقديم المدرب : حسن حداد

مدرب معتمد من الاتحاد العالمي للبرمجة اللغوية العصبية - INLPTA

تعريفات لعلم تحليل الأنماط الشخصية

هو علم دراسة تصنيف الناس إلى أنواع مختلفة

هو دراسة الاختلافات البشرية

هو علم يبحث عن التشابه من بين الاختلاف

البرامج العقلية لمحة تاريخية

البرامج العقلية اكتشفها وطورها ريتشارد باندلر استخدمتها ليسلي باندلر في العلاج

طورت البرامج العقلية في مجال الأعمال بواسطة روقر بيلي وستورت

وطورت أيضا بواسطة وايت وود سمول وتاد جمس لاستخدامها في مجال العلاج والأعمال

يوجد الآن عدد كبير من الطرق والأجهزة تستخدم في تحديد وتنظيم الأنماط والسلوكيات الشخصية.

البرامج العقلية

البرامج العقلية تقول : أن الناس يستجيبون بطرق مختلفة على نفس الرسالة. فلماذا يرى شخص أن نصف الكأس فارغ بينما يرى الأخر أن نصف الكأس مليء؟ لماذا يسمع شخص ما رسالة فيحس بالنشاط بينما الآخر لا يستجيب لها أبدا ؟

البرامج العقلية :هي الطريق إلى معرفة كيفية معالجة الفرد للمعلومات فهي برامج داخلية عقلية نستخدمها في تحديد ما ننتبه إليه من معلومات .

برنامج الاقتراب والابتعاد

- يوجد سببين أساسين لماذا نعمل الأشياء

برنامج الاقتراب والابتعاد: يستخدم في تحديد اتجاه التحفز

- **<u>يكتشف</u>** من خلال سؤال المقابل عن ما هي الأشياء التي تحفزه في شيء ما. ماذا تريد من العمل ؟ ماذا تريد من البيت ؟ ماذا تريد من هذه العلاقة؟

فلو أردت أن تحفز طفلك فتقول له إذا لم تدرس فستكون مع الفاشلين سيستجيب في حالة كون برنامجه ابتعادي أما إذا كان برنامجه اقترابي فلن يؤثر فيه.

<u>النسب الاحصائية</u>

- الاقتراب ٤٠%
- الاقتراب مع الابتعاد ٢٠%
- الابتعاد: ٤٠%

برنامج الاقتراب والابتعاد

الاقتراب	الابتعاد
• لديهم أهداف واضحة ولا يلاحظون ما يحتاج إلى الحذر • يتحركون نحو ما يحبون • يفكرون في الأولويات • يتجاهلون العواقب السيئة • يتكلمون عن الناس والأشياء والحالات التي سينظمونها في حديثهم عن المستقبل وجسميا يؤشرون نحو المستقبل يميلون بأجسامهم إلى الأمام	• صعوبة تكوين الأهداف، يلاحظون ما يحتاج إلى الحذر • صفات الابتعاد والتخلص والارتياح من كل ما يريد الابتعاد عنه • لا يعملون مع الأولويات بل يفكرون في حل مشكلات لحظية • يتحدثون عما لا يريدون ويتوقعون المشكلات • يتحدث عن المشكلات وربما يظهر في عباراته(لا أدري، لا أريد) جسميا تظهر فيه إيماءة التخلص أو هز الرأس بما يفيد الارتياح والميل إلى الخلف

برنامج التشابه والفروق

في أي وضع الناس يلاحظون أو يركزون على واحد من الأشياء إما التشابه والاختلاف (الموافقين والمخالفين)

الناس يميلون أن يصنفوا المشاهدات على أساس التشابه مع الخبرة التي يعرفونها . أو على أساس الفروقات التي يعرفون، والبحث عن العلاقات. والذين يلاحظون الفروق يلاحظون التفاصيل .

يكتشف من خلال السؤال عن العلاقة بين ما نفعله الان وما فعلنا قبل شهر وفي العموم اسأل عن العلاقة بين "س" الحالية و"س" السابقة.

النسب الاحصائية

- التشابه ٥-١٠ %
- التشابه مع الاستثناء ٥٥-٦٥ %
- الاختلاف مع الاستثناء: ٢٠-٢٥ %
- الاختلاف: ٥-١٠ %

برنامج التشابه والفروق

التشابه	الفروق
• يفضلون البقاء على حالة واحدة ولا يفضلون التغيير • ينظرون الى الموجود ولا ينظرون الى المفقود • ينظرون الى العلاقات والخواص المشتركة يميلون الى الاستنتاج • لغويا : يقولون في العموم سنحافظ على كذا ويتحدثون عن الأصالة • التأثير عليهم: أن تحدثهم عن التشابه الأصالة ، المشترك بينك وبينهم	• لا يربطون علاقات بين الأشياء أو بين الخبرات ويلاحظون عدم الانسجام • يلاحظون ما هو مفقود ولا ينظرون إلى الموجود • يستخدمون التفريق للفهم • يتكلمون عن هذه خبرة بالليل وهذه بالنهار يستخدمون (لا يوجد علاقة، وعن الجديد وعن التغيير) ويقولون هذه عملية نادرة وهذا شخص مميز وتحفة غريبة ويتحدثون عن التغيير في حياتهم • حدثهم عن الإبداع والابتكار والتحف عن العملة النادرة وهذا برنامج خاص للمتميزين فقط

برنامج المرجعية الداخلية والخارجية

يوجد طريقتان لتقييم أي شخص ،أو وضع أو خبرة أو شيء

صاحب المرجعية الداخلية يقيم الأشياء على أساس ما يفكر فيه وما هو مناسب له يعطي لنفسه الحوافز ويتخذ قراره بنفسه. لديه صعوبة في قبول الآخرين.

صاحب المرجعية الخارجية: يقيم الأشياء بناءا على ما يفكر فيه الآخرون ومناسبته لهم. يطلب من الآخرين أن يعطوه المحفز والارشاد ويتخذ قراره بناءا على ما يريده الناس. يحتاج إلى التغذية الرجعية.

<u>يكتشف</u> من خلال السؤال : كيف تعرف أنك على صح ؟ كيف تعرف انك عملت "س" بطريقه صحيحة.

<u>النسب الاحصائية</u>

- المرجعية داخلية ٤٠%
- مرجعية داخلية وخارجية ٢٠%
- المرجعية خارجية: ٤٠%

برنامج المرجعية الداخلية والخارجية

المرجعية الداخلية	**المرجعية الخارجية**
• محفزهم داخلي ويحكمون على نوعية عملهم • يجدون صعوبة على تقبل النقد ويحكمون على الناقد • يحكمون بواسطة خبراتهم ويقيمونها بناءا على ملاحظاتهم الداخلية • يقتنعون عندما يتوافق الرأي مع خبرتهم • لغويا: يخبرونك بأنه قرروا كذا وكذا وأنهم شعروا بالصواب ومقتنعين يرفضون إملاء الصواب والخطأ ، يرفضون التعبير لغويا عن الصواب من الآخرين • التأثير فيهم: لا تقل لهم فعل الآخرون ، أكد على أفكارهم ، ساعدهم على توضيح أفكارهم وقل لهم يظهر من كلامكم والأمر لكم ، أنتم تعرفون الصواب.	• يعتمدون على رأي ومعايير وتوجيه الآخرين • يحتاجون التوجيه • يبني الاستنتاج على ملاحظة الآخرين. والآخرون يقررون له • يتوافق مع معتقدات الآخرين • لغويا: عندما تسأله عن رأيه في شيء ما فيقول (قالوا لنا علمنا) يصنف المعلومة الخارجية كقرار يستجيبون للاقتراحات ويبدون الاستعداد بالكلمات • أكد عليه أن الآخرين يقولون كذا وكذا والعلماء والتجارب والإحصاءات قالت. أعطهم نصح إيجابي اجعله يسأل الآخرين فتقول له اسأل فلان أو الذين حضروا ...

برنامج العائد الداخلي والخارجي

العائد الداخلي والعائد الخارجي

يتحركون عندما يكون العائد على النفس أو على الآخرين ومعناه هو ابتداء الحركة لشيء أو لشخص ما

ويستخدم في الإقناع

برنامج العائد الداخلي والخارجي

العائد الداخلي	العائد الخارجي
يحضر إلى مكان ما إذا خدمه سلوكيا فكريا شعوريا يستجيب لمطالب نفسه الداخلية يعيش في داخله تحت الزمن يقيم تواصله مع الآخرين بناءا على شعوره بما يحدث وليس على النتائج لغويا: لا توجد لغة كلامية تعبر عن هذا فقط يوجد حركات جسمية كتحريك الرأس بالموافقة فيقول لماذا تفعل لماذا تذهب التأثير : اعطه عبارة مباشرة (يافلان افعل كذا و كذا) ، يستجيب للمحتوى وليس للإشارات الجسمية .	شعاره ماذا أستطيع أن اعمل للآخرين يستمد أعلى قيمة من الآخرين ملاحظاته خارجية (فوق الزمن). يقيم تواصله بناءا على مصلحة الآخرين وينظم أموره بطريقة تسعد الآخرين لغويا : لغة جسدية كالتقاط القلم مؤشر استجابة غير واعية. والعلامة الوجهية تكون واضحة يستجيب للمؤثرات اللغوية والجسمية يقدر عمق الألفة.

برنامج الإجمال والتفصيل

الناس يفكرون ويقدمون المعلومة بإحدى الطريقتين الإجمال أو التفصيل

الاجمالي : يعطيك الصورة الكبيرة. ولا يحب التفصيل ويهتم بالمفهوم العام.

التفصيلي: يعطيك التفاصيل . ويتحدث عن التتابع والخطوات

يكتشف من خلال السؤال: أخبرني ماذا تريد؟ ماذا تريد أن تعرفه عن المشروع أو الشخص الحدث؟

النسب الاحصائية

- الاجمالي ٦٠%
- تساوي بين الاجمال والتفصيل ٢٥%
- التفصيلي : ١٥ %

برنامج الإجمال والتفصيل

الاجمالي	**التفصيلي**
• يقتنعون بالأفكار والمفاهيم أكثر من الحقائق الجزئية	• لا يتخذون القرار حتى تكتمل التفاصيل وربما فقدوا القرار
• يريدون أن يروا الصور الكلية أولاً ، والاتجاه العام للمهمة	• يريدون أن يتعرفوا على خطوات العمل وأين وكيف نبدأ
• يجدون صعوبة في تقبل الخطوات التفصيلية	• ينظرون إلي المهمة كأجزاء صغيرة وينظرون إلى التفاصيل
• يستخدمون الأفكار الكلية لعرض مبادئهم ويحب الانخراط في البرامج التي يستطيع تصور أفكارها الكلية	• يريدون مثال واضح دقيق بالأرقام يمكن أن يشبهوا بالذي يملك عدسات تكبير
• لغويا : يعرض عرضا مجملا للحالة دون ترتيبها ، ويمل من التفاصيل ويسأل (أين نحن والى ما يؤدي) يتكلم عن المفاهيم يستخدم عبارات (عموما بشكل عام المرونة تقتضي)	• لغويا : لغة الوصف والشرح لمستويات منطقية مختلفة وفي حدثهم يتكلمون عن الخطوات والترتيب
• التأثير : قدم له صورة كلية ، ركز على العموميات.	• فصّل لهم الكلام اولاً، ثانياً... وبالتالي .. ثم بعد وتحدث عن الجداول والنظام

برنامج دافع الضرورة والإمكان

يستجيب الناس للإحتياجات بناءا على دافع الإمكان والضرورة ويستخدم للتحفيز الداخلي

الإمكان : يعمل في الاحتياط

الضرورة: يعمل أو يغير الشيء عند الحاجة الملحة

برنامج دافع الضرورة والإمكان

دافع الضرورة	الامكان
• يتحفزون بالحاجة والمسؤولية والضغط • يتحفزون إذا كان هذا الأمر واجب فعله أو ترك ضده • استعداد لأخذ ما يأتي وتقبل الموجود اكثر مما هو ممكن • يهتم بما هو معروف مضمون مأمون اكثر من المغامرة في خيارات غير معروفة • لغويا: يكثر من الكلمات (يجب أن ، احتاج ، من الضروري، هذا الخيار الوحيد ، لو كنت مكاني ما فعلت إلا هذا) • التأثير : أكد الخطوات واحدة واحدة ، تأكد من فهمه للطريقة أو البرنامج ، وقل له دائما هي تفعل هكذا.	• يتحفزون بخيار (يمكن أن) ويرغبون في التعلم وتوسيع الخيارات • مولعون بما لا يعرفون أو بما هو حاصل أو سيحصل • يحبون تأخير القرار ويجدون صعوبة في التعايش مع الروتين • يتحفزون للتحديات والخيارات المفتوحة يوجدون برامج جديدة حتى لو نجحت القديمة • لغويا : من كلماتهم (ربما ، آمل، ممكن ، أريد خيار ، أريد أفعل) ، يتحدثون عن توسيع الخيارات • التأثير: أكد على الخيارات ، أخبرهم بأن ما تفعله يزيد من فرصهم وخياراتهم، لا يفضلون طريقة محددة بالضبط.

الخيارات المفتوحة والطرق المحددة

يستجيب الناس للإجراءات إما بالخيارات المفتوحة أوالطرق المحددة

يستخدم كبرنامج تفضيل

صاحب الخيارات المفتوحة : هم من نمط الملاحظ

صاحب الطرق المحددة : من نمط الحكم

يكتشف من خلال السؤال : لماذا اخترت عملك الحالي؟ لماذا اخترت "س"؟

النسب الاحصائية

- الخيارات المفتوحة ٤٠%
- الخيارات المفتوحة مع الطرق المحددة ٢٠%
- الطرق المحددة : ٤٠ %

الخيارات المفتوحة والطرق المحددة

الخيارات المفتوحة	**الطرق المحددة**
• **إبداع طرق واستراتيجيات جديدة** • **لا يعملون بشكل جيد عندما يكون هناك طريقة محددة** • **ينظرون في البدائل المختلفة بحثا عن إبداع مفاهيم جديدة** • **جيدون في تمديد المشروعات أكثر من إكمالها . واتخاذ القرار صعب لأنه يحد من إمكاناتهم.** • **لغويا يتحدثون عن (الإمكانات والاحتمالات إيجاد خيارات وفرص جديدة) وتحفزهم اللغة المتحدية.** • **التأثير: حدثهم عن طرق جديدة ، يقتنع إذا قلت له أستطيع أن أغير القاعدة أو النظام من أجلك ، هذا الخيار يعطيك احتمالات غير متناهية**	• **يحبون اتباع طرق محددة وواضحة** • **لا يعرفون كيف يبتكرون طرق جديدة في الغالب** • **يهتمون بإكمال المشروع مهما كلف الأمر** • **الانغلاق على الفكرة له قيمة هامة** • **لغويا :الطريقة الصحيحة ، يقولون عبارة (كيف تعمل) ، يستخدمون لغة صارمة وواضحة** • **التأثير : أعطهم أرقام ، حدثهم أيضا أولا تفعل ، ثم تفعل ثانيا، أعطهم اسلوب للتعامل مع الخطوات التي قد لا تنجح**

في الزمن In Time	خلال الزمن Through Time
❑ ليس لديهم احساس بمرور الوقت أو الزمن	❑ لديهم احساس بمرور الزمن أو الو
❑ الزمن بالنسبة لهم انه الحدث يحدث في آن واحد وكأنه الآن	❑الأزمنة الثلاثة (الماضي والحاضر والمستقبل)
❑ يريدون أن يعيشوا حياتهم بطريقة تلقائية عندما تكون الحيوية والنشاط تتحرك في تلك اللحظة	❑ يحبون أن يعيشوا حياتهم وفقاً لخد
❑لا يحبون اتخاذ القرار . لأنهم يستطيعون أن يروا كثيرا من الاحتمالات والخيارات المفتوحة ذلك يسبب لهم مشكلة وصعوبة في الاختيار من بينها وبالحاجة الشديدة يقررون.	❑ يستطيعون صنع القرار بسهولة ونادرا ما يغيرون افكارهم إلا إذا وجدوا معلومات جديدة. لأن لديهم القدرة على المقارنة بسهولة
❑ ضعفاء في التخطيط ووضع الخطط	❑ مخططون جيدون ولديهم احساس بـ
❑ لا يلتزمون بجدول معين أو ثابت ويواصلون اعمالهم إذا وجدوا المتعة . ليس لهم تخطيط مالي.	❑ لديهم القدرة القوية للتمسك بجدول ثابت وعمل دائم وحاجاتهم المالية مبنية على التخطيط.
❑ لديهم مشكلة في المحافظة على الاتصالات لأنهم يفقدون تعقب ومتابعة الزمن ولأنهم متمسكون باللحظة الحالية	❑ يحبون اعطاء الأوامر وقبول الآخرين
❑ في الغالب الذين يتعاطون المخدرات هم من هذا النوع لأنهم لا يرون ما وراء اللحظة الحالية.	❑ في النادر يتعاطون المخدرات لأنهم يرون ما وراء اللحظة الحالية وخطواتهم محسوبة .
❑ يستطيعون أن يّتحدوا بسهولة ويستطيعون أن يرجعوا إلى الذاكرة الماضية ويتّحدوا فيها بسهولة أيضا.	❑ لديهم القدرة على الانفصال ولديهم صعوبة في الوصول إلى المصادر الماضية .